证券代码： 301260　　证券简称：格力博

格力博(江苏)股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□ 分析师会议 □ 媒体采访　√ 业绩说明会 □ 新闻发布会　□ 路演活动 □ 现场参观 □ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 11 月 10 日 (周二) 下午 13:30~17:05
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书李一睿 2、投融资总监蒋晔
投资者关系活动主要内容介绍	**投资者提出的问题及公司回复情况** 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： **1、「一电多用」是公司很看重的黏性抓手，目前跨品类（割草机+吹风机+电钻+洗车机）的套装销售占比有没有趋势性提升？** 公司重点打造多电压电池动力平台，实现 “一电多用”，同一电池包可适配割草机、吹风机、电动工具等跨品类产品，覆盖户内、户外多场景，降低用户使用成本，提升客户粘性与复购意愿。该电池生态是公司重要竞争壁垒，套装销售占比稳步提升。 **2、请问公司总是说由于外部环境导致公司经营持续承压，那么为什么同行泉峰就不存在这些呢？泉峰的经营面，利润，现金流，以及汇兑损失都比公司好不止一个量级，这是什么原因造成的呢？公司有没有反省过自身问题，而不是一味的找外部原因。** 公司管理层正视现阶段亏损的经营压力，持续复盘公司经营

	与战略落地情况，努力改善经营基本面，从产品成本、费用管控、渠道拓展多方面落实改善举措，扎实做好业务经营。感谢您的关注。 **3、贵司半年报披露新一代智能割草机器人已在美国上市，三季报显示毛利率承压。未来围绕视觉感知、定位导航及智能控制，是否考虑引入具备成熟技术的外部产业资源，加快产品迭代并优化成本** 感谢您的建议，公司将进一步通过外部产业资源，提升产品能力，提高公司的经营业绩。 **4、请问公司的智能割草机器人和智元合作的商用清洁机器人落地推进速度为什么如此的慢呢？市场上都看不到公司实质性的推进落地的进度的。请公司详细介绍下与智元合作的商用清洁机器人进度到哪里了？什么时候可以上市？而不是一直停留在测试阶段，或者是公司如果跟智元合作的商用清洁机器人流产了，也请及时告知投资者。感谢回复。** 当前整个具身智能行业仍处在技术探索、多场景落地验证的周期，研发、测试、海外合规认证均需要充足时间打磨。公司与智元合作目前保持技术沟通与海外场景测试推进，不会脱离商业化可行性。公司对外合作坚持务实落地原则，优先评估商业模式成熟度、市场实际需求，现阶段部分工作尚处于前期验证沉淀阶段。 **5、国内充电桩及便携式储能电源等延伸新业务，目前是已经形成自负盈亏能力了吗？** 公司面向海外商用锂电园林机械客户需求，开发了 Optimus CUBE 系列移动储能产品，将自有电池与能源技术延伸至能源储存、供给与管理，拓展多场景能源应用空间，该储能产品现阶段主要配套商用园林设备。关于您提到的国内充电桩业务，公司目前暂无相关产品线。 **6、请问公司跟智元合作的进展是不是降级了？公司成立的产业投资基金已经成立一年多了，到现在都没有一个落地的**

	投资项目吗？每次都是筛选了一批，调研了一批等等都话术。 具身智能行业整体尚处于发展初期，技术路线、应用场景与盈利模式仍在探索，尚未形成完整的商业闭环，相关产品仍然需要多场景实地测试、合规认证与迭代优化，研发测试周期相对较长。公司坚持以实现商业价值为导向推进合作项目。 **7、请问董秘，公司今年有实现赢利的可能吗？** 根据公司2026年三季报，截至9月30日实现营业收入39.81亿元，同比增长4.01%，实现归母净利润-4.56亿元。公司正视现阶段亏损的经营压力，正在从产品成本、费用管控、渠道拓展多方面落实改善举措。2026年经营业绩以定期报告为准。感谢您的关注。 **8、请问，今年公司有实现赢利的可能吗？** 根据公司2026年三季报，截至9月30日实现营业收入39.81亿元，同比增长4.01%，实现归母净利润-4.56亿元。公司正视现阶段亏损的经营压力，正在从产品成本、费用管控、渠道拓展多方面落实改善举措。2026年经营业绩以定期报告为准。感谢您的关注。 **9、请问公司有吸尘器、洗地机等清洁产品在市场上销售吗？如果有的话销售情况如何？海外这类型的产品需求非常大，也有看到公司在招聘这方面的人才。** 您好，清洁类产品是公司锂电平台延伸的品类之一，公司会根据客户需求进行相关人员和技术的储备。感谢您的关注。 **10、公司如何看待园林电动工具行业的长期发展空间？** 海外园林电动工具锂电替代燃油是长期趋势，低碳、静音产品需求持续提升。公司立足自身技术、产能与渠道优势，紧跟行业趋势，持续推出符合市场需求的新产品，巩固行业竞争优势。感谢您的关注。 **11、公司在锂电园林产品迭代升级上有哪些思路？** 公司聚焦锂电化、智能化方向持续迭代产品，围绕用户使用

	体验优化锂电续航、性能参数、操控体验、安全性，依托公司成熟的锂电技术平台拓展多款新品，持续满足海外市场差异化需求，巩固主业竞争力。 **12、今年大客户采购订单同比有没有出现明确拐点？** 作为专注于新能源园林机械的制造商和品牌商，公司构建了“商超+电商+经销商”线上线下深度融合、全域覆盖的全渠道销售体系，渠道规模与运营质量持续提升。今年以来，大客户采购订单金额持续增长，体现了主要客户对公司品牌形象、技术能力、产品品质的认可和信赖。
附件清单（如有）	
日期	2026-11-10 17:01:15